СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc124150423)

[1 Теоретические основы оценки прибыли и уровня рентабельности предприятия 6](#_Toc124150424)

[1.1 Сущность, виды и порядок формирования прибыли 6](#_Toc124150425)

[1.2 Значение, виды и порядок расчета показателей рентабельности 12](#_Toc124150426)

[2 Оценка прибыли и уровня рентабельности АО «ГМС Ливгидромаш» за 2016- 2021 г. 21](#_Toc124150427)

[2.1 Анализ технико-экономических показателей АО «ГМС Ливгидромаш» 21](#_Toc124150428)

[2.2 Сравнительный финансовый анализ показателей АО «ГМС Ливгидромаш» за 2020 год 28](#_Toc124150429)

[3 Пути повышения прибыли и уровня рентабельности АО «ГМС Ливгидромаш» 36](#_Toc124150430)

[3.1 Совершенствование управления прибылью на АО «ГМС Ливгидромаш» в условиях рыночной экономики 36](#_Toc124150431)

[3.2 Факторы повышения прибыли АО «ГМС Ливгидромаш» 42](#_Toc124150432)

[3.3 Факторы повышения рентабельности АО «ГМС Ливгидромаш» 47](#_Toc124150433)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 50](#_Toc124150434)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 52](#_Toc124150435)

# ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления компаниями. Нужно более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации для поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного улучшения производства в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры.

Финансовый результат деятельности организации является одним из важнейших элементов рыночной экономики. Роль прибыли компании сложно переоценить, поскольку именно прибыль является конечным финансовым результатом работы компании. Она выступает источником пополнения финансовых ресурсов организации. Увеличение прибыли формирует финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства компании и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и сотрудников. Посредством прибыли выполняются обязательства компании перед бюджетом, кредитными организациями, иными учреждениями.

В рыночных условиях компания самостоятельно планирует собственную деятельность и определяет перспективы развития, с учетом спроса на продукцию и исходя из необходимости обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других явилась прибыль.

Эффективность деятельности предприятия определяется не только достижением высокой прибыли и максимизации объемов производства, также необходимо минимизировать затраты, потому как именно от уровня затрат зависит себестоимость и в конечном итоге цена продукта.

Следует подчеркнуть, что показатели рентабельности также являются важнейшими составляющими, которые отражают факторную среду формирования прибыли организаций.

Целью работы является анализ финансовых результатов АО «ГМС Ливгидромаш», а так же разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующий ряд задач:

- рассмотреть понятие финансовых результатов и их роль в деятельности предприятия;

- изучить особенности формирования прибыли и факторы определения рентабельности предприятия;

- рассмотреть методы анализа финансовых результатов деятельности предприятия;

- провести анализ финансовых результатов деятельности АО «ГМС Ливгидромаш»;

- разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов АО «ГМС Ливгидромаш».

Объектом исследования является процесс формирования финансового результата АО «ГМС Ливгидромаш».

Предметом исследования работы являются экономические отношения в сфере формирования финансовых результатов деятельности организации.

Практическая значимость работы обусловлена тем, что методологические и практические рекомендации могут быть использованы при работе предприятия.

Структура работы. Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

.

# 1 Теоретические основы оценки прибыли и уровня рентабельности предприятия

# 1.1 Сущность, виды и порядок формирования прибыли

В современном мире в условиях рыночных отношений прибыль выступает одним из самых главных показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Особенно сейчас, в условиях нарастания неопределенности и рисков эта проблема становится все более актуальной.

Основной задачей каждой организации является организация производственно-финансовой деятельности, цель которой заключается в удовлетворении человеческих потребностей в продукции и получении максимальной прибыли.

Процесс развития новых рыночных отношений делает необходимым усиление, принадлежащей финансам роли в процессе функционирования производственных фирм и предприятий. Следует рассматривать организационные финансы в качестве регулятора осуществляемой производственно-коммерческой деятельности, а также расширения свободы и самостоятельности компаний на рынках услуг и товаров. При этом, в рыночных условиях прибыль предприятия - это основа самофинансирования существующих типов осуществляемой производственно - коммерческой деятельности, а также социально-трудовых отношений работников.

Особое место в системе построения планов и прогнозов занимает планирование и прогнозирование предприятия - прибыли. Прибыль является одним из ключевых показателей хозяйственной деятельности предприятия, используется при оценке его эффективности.

Понятие прибыли и сущность данной экономической категории волновали учёных с самых истоков возникновения экономики и начала деятельности отдельных хозяйствующих субъектов [8].

Литература не содержит в себе единого определения прибыли, в связи с чем, представим некоторые из определений в таблице 1.

Таблица 1 - Сущность прибыли предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Определение прибыли |
| Бухалков М.И. | Прибыль предприятия представляет собой конечный результат производственно-финансовой деятельности, включающей доходы от реализации продукции, работ и услуг, основных средств и иного имущества, а также доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов. |
| Щербина Ю.В. | Прибыль – полученный доход, уменьшенный на величину производственных расходов. |
| Мизинковский Е. | Прибыль — это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательский деятельности. Прибыль - это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. |
| Ковалев В.В.. | Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. |
| Бланк И.А. | Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющей собой разницу между совокупными доходами и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности. |

В результате прибыль рассматривается как чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне хозяйствующего субъекта чистый доход принимает форму прибыли [1].

В экономической деятельности организации, принято выделять несколько видов прибыли по разным признакам классификации, например, прибыль бывает: чистой, максимальной, номинальной, минимальной, нормальной, целевой, консолидированной, экономической, бухгалтерской.

По данным исследований составлена классификация видов прибыли предприятия, она представлена на рисунке 1.



По методу расчета

По характеру налогообложения

По характеру инфляционного влияния

Классификация видов прибыли

По источникам формирования прибыли, отражаемым в бухгалтерском учете

По значению итогового результата хозяйствования

Валовая прибыль, чистая прибыль, маржинальная

прибыль

Налогооблагаемая прибыль; прибыль, не подлежащая налогообложению

Номинальная прибыль; реальная прибыль

Положительная прибыль; отрицательная прибыль (убыток); нормальная прибыль

Прибыль от реализации продукции; прибыль от прочих операций, в том числе прибыль от реализации имущества; балансовая прибыль

Рисунок 1 - Классификация видов прибыли организации

Размер прибыли организации, как грант исполнения вышеприведенных функций, зависит от эффективности управления организацией, эффективности организационного процесса управления финансовыми результатами организации. Процесс формирования финансовых результатов направлен на то, чтобы достичь нужного их размера, реализовать все резервы за счет финансовой операционной и инвестиционной деятельности.

Оценить эффективность этого процесса можно, отследив динамику соответствующих статей в отчете о финансовых результатах организации.

Отчет о финансовых результатах содержит информацию оба всех доходах, полученных организацией и всех расходах, произведенных организацией за определенный период.

Финансовый результат деятельности организации в отчете о финансовых результатах определяют поэтапно.

«В отчете о финансовых результатах выделяют следующие виды прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) отчетного периода, капитализированная (нераспределенная) прибыль (убыток)» .

Формируются они последовательно, в соответствии с порядком, представленным на рисунке 2 [6].



Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг

Коммерческие и управленческие

расходы

Налог на прибыль; налоговые платежи и обязательства

Прибыль, распределенная на нужды

Прибыль от продаж

Выручка от реализации продукции, товаров, услуг без НДС и акцизов

Валовая прибыль

Прибыль до налогообложения

Чистая прибыль

Капитализированная (нераспределенная) прибыль (отражена в бух. балансе)

Рисунок 2 - Структурно-логическая модель формирования финансовых

результатов

Рассмотрим порядок формирования чистой прибыли организации [3].

В настоящее время, все доходы организации (кроме кредитных и страховых организаций) увеличивают выручку любого организации в результате поступления денежных средств или иного имущества, или погашения обязательств, которые приводят к накоплению капитала этой организации, за исключением вкладов других участников, собственников имущества.

«В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и предмета деятельности организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности; прочие поступления: операционные доходы; внереализационные доходы».

К операционным доходам относятся выручка от продажи, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, а также от передачи во временное использование своих активов по договору аренды; предоставления за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; участие в уставных капиталах других организаций.

К операционным доходам также относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности;

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных предприятию единовременных убытков;

- прибыль прошлых лет, также выявленная в отчетном году;

-суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок элементы исковой давности;

- разница в стоимости товара, которая возникает из-за изменения курса рубля к иностранным валютам;

-прочие доходы.

А также в структуре доходов организации существует отдельная группа чрезвычайных доходов т. е. тех, которые возникают вследствие доходов от чрезвычайных обстоятельств.

Также в исследовании сущности прибыли необходимо рассмотреть расходы и издержки организации, так как затраты оказывают значительное влияние на формирование капитализированной прибыли организации.

Затраты организаций можно разделить на три основные группы:

- затраты капитального характера, которые связаны с расширением производства;

- затраты, которые связаны с текущей деятельностью, относятся на себестоимость произведенной и реализованной продукции;

- затраты на социально-культурные мероприятия.

Расходы, связанные с формированием капитала обусловлены необходимостью создания и расширения производственных фондов.

Увеличение объемов производства продукции также требует дополнительных затрат (инвестиций) на формирование запасов, стоимость товарно-материальных ценностей.

Источником финансирования таких затрат могут стать накопления, средства фонда, займы, кредиты, бюджетные средства и другие источники.

Затраты на производство и реализацию продукции играют важную роль в формировании прибыли. Они целиком возмещают материальные расходы кругооборота средств за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг).

В основном, все затраты, которые связаны с реализацией продукции, относят на ее себестоимость.

Затраты на социально-культурные мероприятия связаны с тем, что организации несут расходы на содержание социальных объектов, и расходы, связанные с социальным обеспечением сотрудников организации.

Необходимость регулирования системы отнесения затрат на себестоимость обусловлена тем, что в основе себестоимости продукции (работ, участие услуг) определяется валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, а также исчисляется налог на прибыль предприятий. Все перечисленные показатели играют особо важную роль в формировании выручки организации, поэтому осуществлять грамотное регулирование расходов любого организации.

Капитализированная прибыль представляет собой такие денежные средства, которые остаются у организации после того, как произведено распределение чистой прибыли.

Таким образом, в настоящее время, прибыль является источником социально-экономического развития большинства российских организаций, не имеющих возможность привлечь банковские кредиты из-за их высокой стоимости. Именно поэтому, для успешного долгосрочного функционирования и предупреждения банкротства организации, необходимо прогнозировать размеры прибыли, уметь анализировать ее и выяснять причины снижения.

# 1.2 Значение, виды и порядок расчета показателей рентабельности

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия используются показатели рентабельности. Показатели рентабельности — это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия

Рентабельность отражает степень прибыльности осуществляемых предприятием видов деятельности. Анализ рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных показателей прибыльности (убыточности), которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия [2].

Цель анализа рентабельности и деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной опенки эффективности и интенсивности использования ресурсов предприятия и в выявлении резервов их повышения.

В ходе анализа решаются следующие задачи:

- оценивается динамика показателей деловой активности;

- исследуется влияние основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности и расчет их конкретного влияния;

- обобщаются результаты анализа, разрабатываются конкретные мероприятия по вовлечению в оборот выявленных резервов.

Оценить эффективность работы производственного предприятия можно при помощи различных параметров. Одним из наиболее оптимальных и информативных показателей является рентабельность предприятия.

Для любого предпринимателя понимание этого экономического показателя - возможность оценить правильность расхода ресурсов на предприятии и скорректировать дальнейшие действия во всех направлениях.

Рассчитывать коэффициенты рентабельности предприятия бывает необходимо в следующих случаях:

- для прогноза возможной прибыли предприятия в перспективе;

- при сравнительном анализе с конкурентами на рынке;

- для обоснования больших инвестиционных вложений, что бы показать потенциальному участнику сделки прогнозируемую отдачу от будущего проекта;

- для определения реальной рыночной стоимости фирмы во время предпродажной подготовки.

Расчет показателей рентабельности бывает, необходим при кредитовании, получении займов или участии в совместных проектах, освоении новых видов продукции.

В экономической литературе даются различные толкования понятия рентабельности. Многие экономисты рассматривали вопросы, касающиеся ее экономической сущности. Следует отметить исследования основоположников политической экономии Д. Рикардо, А. Смита, К. Маркса.

В российской экономической литературе проблеме рентабельности производства посвящены труды таких ученых, как Немчинова B. C, Медведева В. А. и др. Тем не менее, понятие «рентабельность» не имеет достаточно четкого определения, существуют различия в его толковании.

Итак, приведем определение рентабельности, которое, на наш взгляд, наиболее точно определяет экономическую сущность данного показателя.

Рентабельность (доходность) предприятия означает, что средства, полученные предприятием от реализации своей продукции, возмещают себестоимость и обеспечивают сверх того получение дохода. Рентабельность характеризует экономическую эффективность работы предприятия за определенный период времени [1].

Для объективной оценки прибыли, рентабельности и возможностей повышения эффективности функционирования применяют различные методы финансового анализа.

Методом финансового анализа называется комплексное исследование с целью выявление резервов эффективности использования финансовых ресурсов и установления оптимальной структуры их источников для обеспечения устойчивого развития организации.

Методы финансового анализа подразделяются на качественные и количественные.

С помощью качественных методов можно сделать выводы о финансовом состоянии организации, об уровне ликвидности и платежеспособности, инвестиционном потенциале, о кредитоспособности организации. К качественным методам относятся метод экспертных оценок, разработку сценариев и деловые игры.

С помощью количественных методов оценивается степень влияния факторов на результат деятельности организации. Количественными методами являются статистические, бухгалтерские и экономико-математические. К статистическим методам относят методы сравнения, индексный метод, метод элиминирования, графический метод, табличный метод, ряды динамики.

С помощью метода сравнения определяются отклонения от плановых показателей, сравниваются отчетные показатели с плановыми показателями, отчетные показатели с показателями предшествующих периодов, показатели качества продукции организации с показателями предприятий-конкурентов.

Индексный метод применяется при оценке количественной роли отдельных факторов. Индекс характеризует изменение совокупности различных показателей за определенный период.

Цепной индекс характеризует изменение показателя данного периода по сравнению с показателем предыдущего периода, а базисный индекс отражает изменение показателя данного периода по сравнению с показателем периода, принятого за базу сравнения. Произведение цепных индексов равно соответствующему базисному индексу.

Метод элиминирования показывает влияние одного фактора на обобщающие показатели и исключает воздействие других факторов.

Графический метод позволяет представить результаты анализа с помощью графических изображений: графиков, диаграмм.

С помощью табличного метода наглядно отображаются результаты анализа, динамика показателей, структурные изменения, представляются итоги, отклонения, проценты.

Ряды динамики характеризуют изменение величин во времени.

Основными методами проведения анализа прибыли и рентабельности являются горизонтальный (трендовый) анализ, вертикальный анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

Горизонтальный анализ базируется на анализе динамики показателей во времени. При проведении данного вида анализа рассчитываются темпы роста отдельных показателей, определяются тенденции их изменения (тренд).

Вертикальный анализ позволяет определить структуру показателей и выявить влияние каждой позиции на общий результат. При использовании данного метода определяются удельные веса отдельных структурных составляющих финансовых показателей». Данный метод предусматривает проведение структурного анализа финансового результата организации, в ходе которого определяются соотношения доходов и расходов, состав доходов и расходов; проведение структурного анализа прибыли, в ходе которого определяется налоговая нагрузка.

С помощью сравнительного анализа производится сопоставление значений финансовых показателей между собой, рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Данный анализ применяется для сравнений финансовых показателей организации со среднеотраслевыми показателями, для сравнения показателей данного организации с показателями предприятий-конкурентов, для сравнения отчетных финансовых показателей с плановыми.

Анализ финансовых показателей (коэффициентов) подразумевает расчет соотношения абсолютных показателей между собой.

С помощью финансовых показателей сопоставляются результаты деятельности организации во временном разрезе. Данный метод используется в анализе рентабельности.

Затем рассчитываются показатели рентабельности.

Рентабельность организации (бизнеса) – это показатель, характеризующий доходность его деятельности, или, другими словами, показатель экономической эффективности.

Для предприятий можно сравнить рентабельность с коэффициентом полезного действия (КПД), то есть соотношением понесенных затрат и полученной в итоге прибылью (то есть, упрощенно, соотношение расходов и доходов). Если бизнес по итогам отчетного периода дает прибыль, то такой бизнес можно назвать рентабельным.

Показатели, позволяющие оценить рентабельность организации с различных сторон представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Группа показателей рентабельности организации

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Характеристика |
| Рентабельности продаж | Показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции с учетом произведенных затрат на производство и реализацию |
| Рентабельность производства | Является альтернативным показателем рентабельности продаж |
| Рентабельность активов | Позволяет оценить результаты основной деятельности организации; выражает отдачу, которая приходится на рубль активов организации |
| Рентабельность собственного капитала | Позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками организации |
| Рентабельность внеоборотных активов | Позволяет определить эффективность суммы, вложенной в основные фонды организации |
| Рентабельность текущих активов | Выражает отдачу, которая приходится на рубль оборотных активов организации |

Приведенные в таблице 2 показатели рентабельности в целом позволяют оценить, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся в его распоряжении экономические, природные, денежные и трудовые ресурсы.

Современные методы анализа прибыли и рентабельности предприятий базируются на модели фирмы Дюпон, где показатели эффективности деятельности организации увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры [4].

Исходное представление модели Дюпона представлено на рисунке 3.

Рентабельность совокупного капитала

Рентабельность продаж

(NPM)

Ресурсоотдача (ТАТ)

Рисунок 3 – Схема модели Дюпон

В вершине модели Дюпона находится коэффициент рентабельности совокупного капитала ROA как основной показатель, характеризующий отдачу, получаемую от средств, вложенных в деятельность фирмы, а в основании два факторных показателя – рентабельность продаж (NPM) и ресурсоотдача (TAT).

Математическое представление модифицированной модели Дюпона имеет вид:

(1)

где Рск – рентабельность собственного капитала; ЧП – чистая прибыль;

А – сумма активов организации;

В – выручка от реализации.

СК – собственный капитал организации.

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры авансированного капитала

Значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, его статику и динамику, в частности бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает форму «Отчет о финансовых результатах», второй – актив баланса, третий – пассив баланса.

По мнению экспертов, наибольшую практическую значимость имеет операционный анализ прибыли. Его проведение дает наиболее объективную оценку факторов формирования прибыли на предприятии.

Для предприятий важно определить взаимосвязь между затратами, объемом производства и прибыли. Темпы роста прибыли при соблюдении всех прочих равных условий опережают темпы роста реализации продукции.

При исследовании взаимосвязи между постоянными и переменными затратами и прибылью важную роль играет анализ безубыточности производства. Данный термин используется для определения критического объема производства для безубыточной работы.

Точка безубыточности исчисляется по формуле:

(2)

где ТБ – точка безубыточности Зпост – постоянные затраты;

П3 – доля переменных затрат в базовой выручке.

«После того как была определена точка безубыточности, планирование прибыли происходит на основе эффекта операционного рычага - изменение прибыли при изменении объема реализации.

(3)

где В – выручка от продаж;

Зпер – переменные затраты;

Ппр – прибыль от продаж»

«Эффект операционного рычага заключается в том, что при изменении объема продаж, выручки от реализации продукции, происходит более сильное изменение прибыли» [12].

Проблема выбора индикаторов оценки эффективности деятельности современного организации не так проста, как может показаться на первый взгляд. Из всего многообразия подходов, методов, моделей и показателей финансового анализа, необходимо выбрать тот, который будет наиболее точно отражать стратегическую эффективность компании, выражающуюся ростом рыночной стоимости организации, максимизацией доходов инвесторов.

Большая часть этих показателей заимствована из зарубежной практики и для их расчета, соответственно применяется бухгалтерская отчетность, составленная по МСФО. Этот факт означает, что они мало применимы для анализа финансовых результатов малых предприятий.

Таким образом, исследование сущности прибыли организации позволило сделать вывод о том, что она выступает главным индикатором эффективности деятельности организации, который характеризует полученные организацией финансовые результаты. Наиболее полно сущность прибыли отражает следующее определение: «прибыль — это особый воспроизводимый ресурс организации, многогранный показатель, характеризующий разные стороны бизнеса: его конечный финансовый результат, эффект хозяйственной деятельности, чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, вознаграждение за риск предпринимательской деятельности»

# 2 Оценка прибыли и уровня рентабельности АО «ГМС Ливгидромаш» за 2016- 2021 г.

# 2.1 Анализ технико-экономических показателей АО «ГМС Ливгидромаш»

АО «ГМС Ливгидромаш» является лидирующей российской организацией в области насосостроения. Днем рождения завода принято считать 9 марта 1947 года. Местонахождение: г. Ливны, Орловская область, ул. Мира 231. Численность работников - 2602 чел. АО «ГМС Ливгидромаш» является одним из крупнейших в России и странах СНГ разработчиком, производителем и поставщиком насосного оборудования, используемого практически во всех отраслях народного хозяйства: для перекачивания нефти и нефтепродуктов, воды и паровых конденсатов, многофазных и взрывоопасных смесей, щелочных и кислотных сред, пластовых жидкостей и многого другого.

Предприятие выпускает более 500 различных видов насосов и постоянно увеличивает перечень производимого оборудования. Кроме того, оно является ведущим российским производителем одно, двух и трехвинтовых насосов (насосы этого типа широко применяются при добыче нефти и в судостроении). Производственная инфраструктура АО   
«ГМС Ливгидромаш» в сочетании с заготовительным производством (холодной и горячей штамповкой, свободной ковкой и т. д.), развитой инструментальной базой обеспечивает замкнутый цикл производства при минимальных технологических сроках от разработки КД до законченного изделия.

Интегрированная система менеджмента, действующая на предприятии, сертифицирована и признана соответствующей требованиям международных стандартов ISO 9001:2000, ИСО 14001:2004, SA 8000:2001 и ГОСТ РВ 15.002-2003 в отношении проектирования, разработки, производства, монтажа и обслуживания насосов и электронасосы агрегатов. Сертификационный аудит проводился Ассоциацией по сертификации «Русский Регистр», который сегодня является признанным лидером на рынке услуг по сертификации системы менеджмента качества и является центральным органом по сертификации систем менеджмента ФГУ «Российский морской регистр судоходства». Благодаря членству Ассоциации по сертификации «Русский Регистр» в Международной Сети Сертификации IQNet (международная сеть сертификации, объединяющая органы по сертификации систем менеджмента из 34 стран мира), полученные АО   
«ГМС Ливгидромаш» сертификаты соответствия ISO:9001:2000, ИСО 14001:2004, SA 8000:2001 имеют международное признание.

Многолетний опыт исследований, разработок, изготовления и эксплуатации оборудования обеспечивают предприятию надёжную репутацию и позволяют уверенно предлагать продукцию широкому кругу потребителей в России и за её пределами. Высокое качество продукции АО «Ливгидромаша», надежность и конкурентоспособная, по сравнению с зарубежными производителями, цена позволяют до 20% всех продаж осуществлять иностранным потребителям.

Среди его постоянных иностранных партнеров: Индия, Иран, Ирак, Китай, Пакистан, Египет. Разовые партии приобретаются фирмами: Германии, Швеции, Испании, Италии, Португалии.

Потребителями АО «ГМС Ливгидромаш» являются производственные предприятия машиностроительной, оборонной, нефтегазовой, строительной, судостроительной и др. отраслей. К числу постоянных заказчиков относится:

- ОАО «Роснефть»;

- ОАО «Сургутнефтегаз»;

ОАО «ТНК-ВР»;

- ОАО «ТАТНЕФТЬ»;

-НК «Юкос»;

- НК «Лукойл»;

- ОАО «Сибирская нефтяная компания»;

- ОАО «НГК «Славнефть»;

- АНК «Башнефть»;

- ОАО «Якутскэнерго»;

- Волгодонская АЭС;

- РАО «Норильский никель»;

- ОАО «Новолипецкий меткомбинат»;

- ОАО «Северсталь»;

- ОАО «Челябинский металлургический комбинат».

С 2005 года АО «Ливгидромаш» входит в состав АО «Группа ГМС», которая объединяет ведущих производителей насосов и насосного оборудования. Продукция предприятий Группы реализуется через единое торговое подразделение - ЗАО «Гидромашсервис», а также широкую дилерскую сеть компании.

Бизнес группы хорошо диверсифицирован по принципу целевых рынков, т.е. по отраслевой принадлежности конечных потребителей ее продукции. Основными направлениями маркетинговой стратегии группы были выбраны и остаются три важнейших сектора экономики, каждый из которых имеет огромный потенциал и позитивные прогнозы в отношении высоких темпов роста в ближайшие десятилетия с учетом как внутренних, так и внешних факторов: нефтяная промышленность; энергетика (тепловая и атомная); весь комплекс водного хозяйства.

В настоящее время в структуре реализации продукции наибольший удельный вес составляет производство нефтепромыслового оборудования и насосов для нефтяной промышленности (около 51%). Несмотря на быстрый рост данного сектора рынка, стратегией Группы предусмотрено постепенное сокращение его доли до 42% к 2009 году в общей выручке за счет более динамичного развития других высокорентабельных направлений - оборудования для тепловой и атомной энергетики, водного хозяйства и ЖКХ.

Для наглядного примера представим данные о финансовых показателях за 2016 -2021 г в таблицах 3-9.

Таблица 3 - Финансовые показатели АО «ГМС Ливгидромаш» в 2016 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Выручка:  4 544 495 000 руб. | Расход:  5 307 926 000руб. | Прибыль:  54 347 000 руб. | Основные средства:  1 722 533 000 руб. |
| Уставной капитал:  42 145 000 руб. | Дебиторская задолженность:  1 369 442 000 руб. | Стоимость активов:  1 108 183 000 руб. | Коэффициент финансовой устойчивости:0,747 |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:2,713 | Рентабельность собственного капитала (ROE):  4,9% | Рентабельность по активам (ROA):  1,1% | Рентабельность продаж (ROS):  1,2% |
| Коэффициент финансовой автономии:  0,201 | Зависимость от кредиторов:  0,783 | Фондовооруженность:  775 915,77 руб./чел. |  |

Достаточно не плохой показатель имеет рентабельность собственного капитала, как и другие показатели рентабельности, свидетельствует об эффективности бизнеса. Точнее о том, с какой отдачей работают деньги собственников, вложенные в капитал компании. Если говорить проще, рентабельность помогает понять, сколько копеек прибыли приносит компании каждый рубль ее собственного капитала.

Таблица 4 - Финансовые показатели АО «ГМС Ливгидромаш»в 2017 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Выручка:  5 068 557 000 руб.  руб. +524 062 000 руб. | Расход:  5 617 252 000 руб.  +309 326 000 руб. | Прибыль:  7 868 000 руб.  -46 479 000 руб. | Основные средства:  2 699 322 000 руб.  +976 789 000 руб. |
| Уставной капитал:  42 145 000 руб. | Дебиторская задолженность:  1 137 389 000 руб.  +-232 053 000 руб. | Стоимость активов:  1 088 818 000 руб.  -19 365 000 руб. | Коэффициент финансовой устойчивости:  0,745  -0,002 |

Продолжение таблицы 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:  3,12 | Рентабельность собственного капитала (ROE):  0,7%  -4,2% | Рентабельность по активам (ROA):  0,1%  -1% | Рентабельность продаж (ROS):  0,2%  -1% |
| Коэффициент финансовой автономии:  0,188  -0,013 | Зависимость от кредиторов:  0,786  +0,003 | Фондовооруженность:   1 215 910,81 руб./чел.  +439 995,05 руб./чел. |  |

Практически по всем показателям произошло увеличение, но рентабельность по всем видам понесла достаточное снижение.

Таблица 5- Финансовые показателиАО «ГМС Ливгидромаш»в 2018 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Выручка:  4 856 770 000 руб.  руб.  -211 787 000 руб. | Расход:  5 592 078 000 руб.  -25 174 000 руб.  руб. | Прибыль:  -208 329 000 руб.  -216 197 000 руб. | Основные средства:  2 737 267 000 руб.  +37 945 000 руб. |
| Уставной капитал:  42 145 000 руб. | Дебиторская задолженность:  1 464 166 000 руб.  326 777 000 руб | Стоимость активов:  880 490 000 руб.  -208 328 000 руб. | Налоговая нагрузка:  1,6% |
| Коэффициент финансовой устойчивости:   0,801  +0,055 | Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:  4,412  +1,291 | Рентабельность собственного капитала (ROE):  -23,7%  -24,4% | Рентабельность по активам (ROA):  -3,5%  -3,6% |
| Рентабельность продаж (ROS):  -4,3%  -4,4% | Коэффициент финансовой автономии:  0,142  -0,045 | Зависимость от кредиторов:  0,837  +0,051 | Фондовооруженность:  1 233 003,15 руб./чел.  +17 092,34 руб./чел. |

Финансовые показатели в 2018 году по сравнению с 2017 по категориям выручка, расход и прибыль понесли уменьшение.

Таблица 6- Финансовые показатели в АО «ГМС Ливгидромаш»2019 году

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка:  4 456 145 000 руб.  -400 625 000 руб. | Расход: 5 296 889 000 руб.  -295 189 000 руб. | | | Прибыль:  -302 252 000 руб.  -93 923 000 руб. | Основные средства:  2 672 794 000 руб.  -64 473 000 руб. | |
| Уставной капитал:  42 145 000 руб. | Дебиторская задолженность:  955 058 000руб.  -509 108 000 руб. | | | Стоимость активов:  578 238 000 руб.  -302 252 000 руб. | Налоговая нагрузка:  6,4%  +4,8% | |
| Коэффициент финансовой устойчивости:   0,828  +0,027 | Коэффициент соотношения заемного и  собственного капитала:  6,006  +1,594 | | | Рентабельность собственного капитала (ROE):  -52,3%  -28,6% | Рентабельность по активам (ROA):  5,2%  -1,7% | |
| Рентабельность продаж (ROS):  -6,8%  -2,5% | | Коэффициент финансовой автономии:  0,105  -0,037 | Зависимость от кредиторов:  0,873  +0,036 | | | Фондовооруженность:  1 203 961,26 руб./чел.  -29 041,89 руб./чел. | |

В 2019 году достаточно увеличилась налоговая нагрузка на предприятие, она возросла на 4,8%.

Таблица 7- Финансовые показателиАО «ГМС Ливгидромаш» в 2020 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Выручка:   4 914 051 000 руб.  +457 906 000 руб. | Расход:  5 469 218 000 руб.  +172 329 000 руб. | Прибыль:  -4 105 000 руб.  +298 147 000 руб. | Основные средства:  2 569 071 000 руб.  -103 723 000 руб. |
| Уставной капитал:  42 145 000 руб. | Дебиторская задолженность:  1 398 616 000 руб.  +443 558 000 руб. | Стоимость активов:  574 133 000 руб.  -4 105 000 руб. | Налоговая нагрузка:  6%  -0,4% |

Продолжение таблицы 7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент финансовой устойчивости:  0,634  -0,194 | Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:  6,702  +0,696 | Рентабельность собственного капитала (ROE):  -0,7%  +51,6% | Рентабельность по активам (ROA):  -0,1%  +5,1% |
| Рентабельность продаж (ROS):  -0,1%  +6,7% | Коэффициент финансовой автономии:  0,086  -0,019 | Зависимость от кредиторов:  0,894  +0,021 | Фондовооруженность:  1 157 239,19 руб./чел.  -46 722,07 руб./чел. |

В 2020 году финансовые показатели имели достаточно устойчивое состояние, они практически не потерпели значительных изменений.

Таблица 8- Финансовые показатели АО «ГМС Ливгидромаш»в 2021 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Выручка:   6 048 429 000 руб.  +1 134 378 000 руб. | Расход:  6 600 805 000 руб.  +1 131 587 000 руб. | Прибыль:  569 900 000 руб.  +574 005 000 руб. | Основные средства:  2 680 287 000 руб.  +111 216 000 руб. |
| Уставной капитал:  42 145 000 руб. | Дебиторская задолженность:  1 813 500 000 руб.  +414 884 000 руб. | Стоимость активов:  829 846 000 руб.  +255 713 000 руб. | Налоговая нагрузка:  6,1%  +0,1% |
| Коэффициент финансовой устойчивости:  0,648  +0,014 | Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:  5,065  -1,637 | Рентабельность собственного капитала (ROE):  68,7%  +69,4% | Рентабельность по активам (ROA):   8,1%  +8,2% |
| Рентабельность продаж (ROS):  9,4%  +9,5% | Коэффициент финансовой автономии:  0,113  +0,027 | Зависимость от кредиторов:  0,866  -0,028 | Фондовооруженность:   1 207 336,49 руб./чел.  +50 097,30 руб./чел. |

Скорость оборачиваемости дебиторской задолженности АО ГМС «Ливгидромаш» увеличивается в 2021 году относительно 2020 года, это является положительной характеристикой организации расчетов с дебиторами; уменьшение продолжительности оборота дебиторской задолженности в приводит к тому, что из оборота не отвлекаются свободные денежных средства.

Таким образом, прибыль от продаж АО ГМС «Ливгидромаш» занимает наиболее большой удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия, поэтому при разработке основных путей роста прибыли предприятия нужно рассматривать резервы роста прибыли от реализации. Ее величина формируется под действием таких основных факторов, как величина издержек обращения и объем товарооборота. Одним из факторов, влияющих на рост прибыли предприятия, является возрастание объема реализации.

# 2.2 Сравнительный финансовый анализ показателей АО «ГМС Ливгидромаш» за 2020 год

Сравнительный финансовый анализ базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей. В процессе этого анализа выявляется степень отклонения основных результатов финансовой деятельности данного предприятия от среднеотраслевых с целью оценки своей конкурентной позиции по финансовым результатам хозяйствования и выявления резервов дальнейшего повышения эффективности финансовой деятельности [9].

1. Сравнение со среднеотраслевыми показателями. Ниже приведено сравнение ключевых финансовых показателей АО «ГМС Ливгидромаш» за 2020 год с аналогичными среднеотраслевыми показателями за 2020 год. В качестве среднеотраслевых показателей взяты показатели все организации (214), занимающиеся видом деятельности «Производство прочих насосов и компрессоров» (код по ОКВЭД 2 28.13). В качестве среднего показателя использовано медианное значение, смысл которого в следующем: половина (50%) всех организаций имеют показатель выше медианного, другая половина – ниже.

Таблица 9 - Финансовая устойчивость АО «ГМС Ливгидромаш»

| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | АО « ГМС Ливгидромаш», 2020 г. | Отраслевые показатели, 2020 г. | | | |
| Существенно хуже\* среднего | | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше\*\* среднего |
| Коэффициент автономии | 0,09 | ≤ 0,09 | | 0,32 | ≥ 0,65 |
| Значение коэффициента хуже среднеотраслевого, не менее половины аналогичных предприятий имеют большую долю собственных средств в капитале. Дисбаланс в пользу заемных средств снижает финансовую устойчивость. Рекомендуем увеличить собственный капитал на 2247121 тыс. руб., чтобы он составил 32% от общего капитала организации. | | | | |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -0,72 | ≤ 0 | | 0,16 | ≥ 0,6 |
| Отрицательное значение коэффициента вызвано тем, что величина внеоборотных активов организации превышает собственный капитал. Соответственно, часть внеоборотных и все оборотные активы профинансированы за счет заемного капитала. | | | | |
| Коэффициент обеспеченности запасов | -1,7 | ≤ -0,08 | | 0,39 | ≥ 1,49 |
| Коэффициент обеспеченности запасов показывает степень покрытия имеющихся у организации материально-производственных запасов собственными средствами. Отрицательное значение обусловлено тем, что внеоборотные активы больше собственного капитала. | | | | |

Продолжение таблицы 9

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент покрытия инвестиций | 0,63 | ≤ 0,15 | 0,45 | ≥ 0,72 |
| Значительная доля собственного и долгосрочного заемного капитала в общем капитале организации обеспечила коэффициент покрытия инвестиций, превосходящий среднеотраслевой. | | | |

Таблица 10 - Платежеспособность АО «ГМС Ливгидромаш»

| Показатели | АО «ГМС Ливгидромаш», 2020 г. | Отраслевые показатели, 2020 г. | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Существенно хуже\* среднего | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше\*\* среднего |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,45 | ≤ 1,05 | 1,42 | ≥ 2,7 |
| Утрата платежеспособности в долгосрочной или среднесрочной перспективе угрожает АО «ГМС Ливгидромаш» меньше, чем большинству аналогичных организаций. | | | |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,82 | ≤ 0,45 | 0,88 | ≥ 1,62 |
| Меньший, по сравнению со среднеотраслевым, коэффициент допускает риск утраты платежеспособности в среднесрочной перспективе. | | | |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,24 | ≤ 0,02 | 0,11 | ≥ 0,4 |
| Доля краткосрочных обязательств, обеспеченных высоколиквидными активами организации, выше, чем у большинства сопоставимых предприятий. Это снижает риск перебоев в текущих расчетах с контрагентами. | | | |

Таблица 11 -Рентабельность деятельности АО «ГМС Ливгидромаш»

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | АО «ГМС Ливгидромаш», 2020 г. | Отраслевые показатели, 2020 г. | | |
| Существенно хуже среднего | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше среднего |
| Рентабельность продаж | 7,1% | ≤ 1,2% | 5,04% | ≥ 11,8% |
| Прибыль от продаж в каждом рубле выручки выше, чем у большинства аналогичных организаций. | | | |
| Рентабельность продаж по EBIT | 6,5% | ≤ 0,9% | 4,67% | ≥ 10,5% |
| Выше среднего. | | | |
| Норма чистой прибыли | -0,08% | ≤ 0,45% | 2,64% | ≥ 8,1% |
| Норма чистой прибыли показывает, сколько копеек чистой прибыли получает организация в каждом рубле выручки. У АО «ГМС Ливгидромаш» этот показатель ниже, чем у основного числа (как минимум 75%) аналогичных организаций. | | | |
| Коэффициент покрытия процентов к уплате | 1,02 | ≤ 1,09 | 2,74 | ≥ 24,9 |
| Процентные расходы покрываются прибылью до налогообложения в существенно меньшей степени, чем у большинства аналогичных организаций. | | | |
| Рентабельность активов | -0,07% | ≤ 0,65% | 3,65% | ≥ 12,6% |
| Организация получила в 2020 году чистый убыток, поэтому рентабельность активов отрицательная. | | | |

Продолжение таблицы 11

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Рентабельность собственного капитала | -0,71% | ≤ 3,67% | 17,8% | ≥ 56,7% |
| Убыточная деятельность привела к отрицательному показателю рентабельности собственного капитала. | | | |
| Фондоотдача | 1,87 | ≤ 4,07 | 9,54 | ≥ 32,3 |
| Фондоотдача показывает, сколько рублей выручки приходится на каждый рубль стоимости основных фондов организации. Для фондоемких отраслей этот показатель ниже, чем для материалоемких. Фондоотдача организации существенно ниже среднеотраслевой. На это повлияла в том числе повышенная доля внеоборотных активов. | | | |

Таблица 12 - Показатели деловой активности (оборачиваемости)

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | АО «ГМС Ливгидромаш», 2020 г. | Отраслевые показатели, 2020 г. | | |
| Существенно хуже\* среднего | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше\*\* среднего |
| Оборачиваемость оборотных активов, в днях | 216 | ≥ 387 | 221 | ≤ 114 |
| Количество дней, необходимых для получения выручки равной среднегодовому остатку оборотных активов, меньше, чем у большинства сопоставимых организаций. | | | |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | 87,7 | ≥ 175 | 80,5 | ≤ 37,2 |

Продолжение таблицы 12

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | Управление дебиторской задолженностью поставлено хуже, чем в аналогичных организациях. | | | |
| Оборачиваемость активов, в днях | 453 | ≥ 470 | 256 | ≤ 139 |
| Организация распоряжается всеми имеющимися активами менее эффективно, чем большинство других аналогичных хозяйствующих субъектов. | | | |

Результат расчета итогового балла для АО «ГМС Ливгидромаш» представлен в таблице 13.

Таблица 13 - Результат расчета итогового балла для АО «ГМС Ливгидромаш»

| 1 | 2 | 3 |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Результат сравнения показателей АО «ГМС Ливгидромаш» | |
| с отраслевыми | с общероссийскими |
| 1. Финансовая устойчивость | | |
| 1.1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) | -1 | -1 |
| 1.2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -2 | -2 |

Продолжение таблицы 13

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 1.3. Коэффициент покрытия инвестиций | +1 | +1 |
| 2. Платежеспособность | | |
| 2.1. Коэффициент текущей ликвидности | 0 | 0 |
| 2.2. Коэффициент быстрой ликвидности | -1 | -1 |
| 2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности | +1 | +1 |
| 3. Эффективность деятельности | | |
| 3.1. Рентабельность продаж | +1 | +1 |
| 3.2. Норма чистой прибыли | -2 | -2 |
| 3.3. Рентабельность активов | -2 | -2 |
| Итоговый балл | -0.6  Финансовое состояние организации хуже среднего по отрасли. | -0.6  Финансовое состояние организации хуже среднего по РФ. |

Существенно хуже среднего – 1-я квартиль значений, то есть наихудшие значения 25% предприятий отрасли.

Существенно лучше среднего – 4-я квартиль значений, то есть наилучшие значения 25% предприятий отрасли.

Мы провели сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах АО «ГМС Ливгидромаш» за 2020 год, содержащихся в базе данных ФНС. Основным видом деятельности Организации является производство прочих насосов и компрессоров (код по ОКВЭД 28.13). В ходе анализа мы сравнили ключевые финансовые показатели Организации со средними (медианными) значениями данных показателей конкретной отрасли (вида деятельности) и всех отраслей Российской Федерации.

При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. рублей и выручка за год превышает 100 тыс. рублей. Из расчета также исключались организации, отчетность которых имела существенные арифметические отклонения от правил составления бухгалтерской отчетности. По результатам сравнения каждого из девяти ключевых показателей с медианным значением нами сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния Организации.

В результате анализа ключевых финансовых показателей Организации нами установлено следующее:

Финансовое состояние АО «ГМС Ливгидромаш» на 31.12.2020 хуже финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся видом деятельности производство прочих насосов и компрессоров (код по ОКВЭД 28.13). При этом в 2020 году финансовое состояние Организации существенно не изменилось.

Финансовое положение АО «ГМС Ливгидромаш» хуже, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе ФНС и удовлетворяет указанным выше критериям.

# 3 Пути повышения прибыли и уровня рентабельности АО «ГМС Ливгидромаш»

# 3.1 Совершенствование управления прибылью на АО «ГМС Ливгидромаш» в условиях рыночной экономики

Учитывая наличие проблем управления прибылью и рентабельностью производства, подход к механизму управления должен носить комплексный характер. В первую очередь, это непосредственно связано с эффективным управлением операционной системы в целом, то есть системы обеспечения производства продукции предприятия. От руководителя требуется, прежде всего, умение эффективно вести дело, то есть увеличивать прибыль[12].

Известны две основные возможности увеличения прибыли:

- наращивание объема выпуска и реализации товаров;

- уменьшение издержек.

В наших условиях, когда практически на каждом предприятии имеются малорентабельные, убыточные производства, первый путь кажется нереальным. Однако тщательный экономико-организационный анализ может подсказать выход даже из такого тупикового положения.

При неизменных экономических условиях легче было планировать и прорабатывать программу. Все функции по реализации программы перекладывались на предприятия. Однако многое меняется, и предприятие находится в динамических условиях, постоянно изменяться. Проанализировав ситуацию, необходимо создавать программу в комплексе для ее лучшей реализации. Главный упор делается на конкретное совершенствование хозяйствования, особенно на тех участках, которые приносили убыток (или были малорентабельны). В противном случае следует поставить вопрос об их ликвидации.

Управление прибылью АО «ГМС Ливгидромаш» сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время, недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке.

Выживание АО «ГМС Ливгидромаш» все чаще обуславливается действием факторов досрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов, чем собственно управлению производством с целью снижения издержек. Так как нужды и запросы потребителей быстро распространяются по всему свету, то они становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре; руководство предприятия, если оно стремится к преуспеванию на рынке, должно неукоснительно следовать правилу: делать прежде всего ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя они и взаимосвязаны) [13].

Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием не столько на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода. Как же упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях не замедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

- обладать большой гибкостью, способностью быстро менять ассортимент изделий, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство;

- технология производства осложнилась на столько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда;

- требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Мало выпускать хорошую продукцию, необходимо еще думать об организации послепродажного обслуживания, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг;

- резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции [10]. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю. Естественно, что такой подход требует совершенно иного в управлении качеством продукции и организации поставок.

Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо уметь управлять доходами, а, следовательно, и прибылью.

При рассмотрении прибыли сталкиваются интересы различных сторон:

- государства, которое рассчитывает на рост производства и реализацию продукции, увеличение прибыли, что означает нарастание налоговых отчислений в казну;

- трудового коллектива, который рассчитывает на свою долю прибыли; банков, которых беспокоит платежеспособность фирмы, возвратность полученных ссуд и обеспечение представления новых; руководства предприятия, стремящегося как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной, в качестве ресурса, резерва, позволяющего укреплять основы самофинансирования.

Руководителю придется так планировать распределение прибыли, чтобы не нанести ущерба ни одной стороне, и в тоже время обеспечить благосостояние предприятия [11].

На деятельность предприятий должно большое внимание оказывать гибкое государственное регулирование с использованием экономических рычагов. В странах Запада государство воздействует на них через систему стимулирующих мер. Ускоренная амортизация обеспечивается за счет уменьшения налогооблагаемой прибыли.

Этим методом государство регулирует рентабельность в различных секторах экономики. Наиболее быстрая амортизация предусмотрена в передовых отраслях индустрии. Помимо прочего, такая политика подталкивает предприятия к ускоренному обновлению основного капитала, оборудования, выпускаемой продукции.

Оборот производственных фондов есть непрерывный, периодически повторяющийся процесс, в результате которого авансированная стоимость полностью возвращается к своей исходной форме. В результате обеспечивается процесс воспроизводства.

Скорость оборота измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Его ускорение означает сокращение времени производства или времени обращения и свидетельствует о повышении эффективности используемого капитала. Кроме того, ускорение влияет на: прибыль в сторону ее повышения, на снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности производства.

Таким образом, к основным факторам, влияющим на прибыль относятся:

- конкурентоспособность выпускаемой продукции, в силу того, что предприятие должно существовать для потребителя и только клиенты, потребности которых удовлетворяются, дают предприятию возможность выжить на рынке и получить доход;

- высокая мобильность на рынке, свобода экономического маневра, делающая объективно необходимыми учет рыночной конъюнктуры, гибкое маневрирование всеми имеющимися ресурсами для достижения эффекта;

- ритмичность и гибкость производства, способность быстро менять ассортимент продукции в соответствии с запросами потребителей;

- разработка мер по улучшению выпускаемой продукции, способность предприятия дать потребителю товар более высокого качества или обладающий какими-либо новыми свойствами, причем за туже цену, при тех же издержках производства.

Все эти факторы являются важными для эффективного функционирования предприятия, только с их помощью предприятие сможет получить максимальную прибыль. Однако, ведущим является производство товаров более высокого качества, иными словами, удовлетворение на потребности потребителей и определение набора товарных групп, наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке [5].

Товар, спрос на который существует, считается рентабельным и будет приносить предприятию больше дохода, а высокий уровень рентабельности при наличии свободной конкуренции служит символом для перелива капиталов и вложения средств в отрасли с более высокой нормой прибыли (рентабельности). Для рынка неприемлемы регулируемые цены, но уровнем рентабельности монополистов производителей, их можно регулировать.

Управление прибылью АО «ГМС Ливгидромаш» сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия на результат предприятия, поскольку позволяет из стихийного получения доходов перейти к регулируемым доходам.

Управление прибылью должно носить государственный характер. Необходима четко проработанная налоговая политика государства, так как она является необходимым инструментом проводимой реформы.

Налоговая система должна быть гибкой, стимулировать развитие передовых, эффективных производств, а налоги должны быть четкими и стабильными.

На рисунке 4 представлены предложения эффективности управления прибылью на предприятии.

Рисунок 4 - предложения эффективности управления прибылью на предприятии.

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.

В современных рыночных условиях для эффективности управленческого процесса необходимо, чтобы любой работник не только имел глубокие и разносторонние знания, но и отличался оперативностью и деловитостью, обладал чувством нового, постоянно проявлял инициативу.

На развитие эффективности трудовой деятельности работника, в том числе и в сфере управления, можно воздействовать. Важным стимулом квалификационного роста руководящего работника и развития его инициативы является систематическое продвижение по службе.

# 3.2 Факторы повышения прибыли АО «ГМС Ливгидромаш»

Для многих компаний обеспечение прибыльности - это первостепенная задача, которую ставит перед собой высшее руководство компании. Иногда в качестве целевого показателя выбирается абсолютный показатель прибыли, но чаще всего используют относительные показатели, вроде дохода на одну акцию, прибыли на инвестированный капитал или прибыли на акционерный капитал. Целевые показатели рассчитываются, как правило, на основе результатов прежней деятельности и в сопоставлении с показателями других подобных компаний [3].

Несмотря на преимущественное использование показателей прибыли для оценки успеха в бизнесе, им присущи определенные недостатки. Во-первых, на практике показателями прибыли менеджеры могут достаточно легко и просто манипулировать с целью получения фальсифицированных результатов. Самые разные, и притом совершенно законные, методы амортизационного учета, оценки запасов, учета затрат на исследования и разработки, перевода иностранной валюты и в особенности множество вариантов регистрации новых приобретений могут превратить убытки по отдельным статьям затрат в бухгалтерском учете в большую отчетную прибыль и наоборот. Таким образом, опубликованные цифры по прибыли могут характеризовать весьма сомнительные результаты деятельности.

Специалистам по финансам известно целое множество ограничений, связанных с использованием традиционных показателей прибыли. Прибыльность можно без труда улучшить, если финансировать рост за счет долга, а не наращивания собственного капитала. Доходы в расчете на одну акцию могут расти, но рыночный курс акций падает как следствие повышенного финансового риска. За ростом показателя прибыли легко скрывается набирающий силу кризис наличности. Другими словами, показатель прибыли не учитывает фактор риска. Обычно, чем выше прибыль, тем выше фактор риска. Прибыль и риск должны быть сбалансированы.

Большая прибыль может сигнализировать не о высокой эффективности работы, а о монополизме, ведении нечестного бизнеса, о пренебрежении общественными интересами (например, в области защиты природной окружающей среды).

И, наконец, показатель прибыли органически не может использоваться в качестве объективного критерия перспективности бизнеса. Прибыль, как и относительные показатели типа прибыли на инвестированный капитал, измеряют результаты прошлой деятельности компании, но не ее будущий потенциал. Концентрация усилий на прибыльности как на первостепенной цели неизбежно порождает особый стиль руководства, ориентированного на краткосрочный успех, который готов положить долгосрочную конкурентоспособность компании на алтарь сиюминутной прибыли. Менеджеры знают, как можно без особого труда поднять текущие доходы путем сокращения издержек, снижения затрат на разработку нового продукта и поддержки товарной марки, ограничения инвестиций. На деле же большинство таких программ по улучшению прибыльности ни что иное, как разбазаривание активов компании. Вместо того, чтобы свидетельствовать о возросшем потенциале, быстрые успехи в доходах нередко говорят скорее о подрыве будущего развития компании.

Опять же, рыночный подход, взятый в своей крайности, может нанести немалый ущерб [7]. В конечном счете, потребители предпочтут лучшее качество, первоклассный сервис и сравнительно низкие цены, но было бы неразумно со стороны компании предлагать все это разом. На практике компании приходится договариваться о неком балансе между стремлением своих акционеров удовлетворять свои интересы и желанием потребителей получать ценность.

Второй по значимости после прибыли показатель для многих компаний - это рост объема реализации, оборота или величины активов. Некоторые руководители полагают, что существует связь между величиной компании и предельной прибыльностью. До тех пор, пока компания не войдет в число ведущих игроков, считают они, она будет уязвимой в отношениях с более сильными конкурентами. Другие указывают на связь между размерами компании и оплатой труда ее руководителей.

Рост - это оправданный показатель, но доведенное до крайности стремление к наращиванию размеров стратегически оказалось даже менее надежным делом, чем только наращивание прибыли. Для многих компаний ускоренный рост продаж явился надежным предсказателем последующего краха. Ускоренный рост, за которым следуют новые и неожиданные проблемы, скрытые опасности и организационные перегрузки, практически не управляем. Кроме того, по мере того, как компания все больше и больше берет в долг, возрастают финансовые риски. Компании часто расширяются за пределы своей управляемости.

Прибыль выступает основным показателем эффективности производства. Прибыль является показателем, отражающим объем и качество производимой продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости, а значит эффективности производства в целом.

Она является источником обеспечения не только внутрихозяйственных потребностей, но приобретает все большую роль в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Значение прибыли усиливается в условиях рынка.

Каждое предприятие в современных условиях ставит перед собой цель достижение как можно большей величины прибыли и уменьшение затрат на производство своей продукции [3]. К важнейшим факторам роста прибыли относятся:

- рост объема производства и реализации продукции (без потери производственных мощностей);

- внедрение научно-технических разработок, а значит, повышение производительности труда;

- повышение качества продукции;

- повышение эффективности использования основных производственных фондов;

- снижение себестоимости выпускаемой продукции (предоставление работ, услуг).

Рассмотрим каждый из этих факторов поподробнее.

Рост объема производства позволяет увеличивать величину прибыли за счет большого объема реализации выпускаемой продукции. Однако этот метод повышения прибыли эффективен лишь в том случае, когда себестоимость выпускаемой продукции увеличивается прямо пропорционально росту объемов производства предприятия, либо остается на прежнем уровне, что в экономической практике встречается довольно редко.

Внедрение научно-технических разработок позволяет повысить производительность труда, однако этот процесс считается довольно дорогостоящим и требует не малых материальных, временных, физических и моральных затрат. К тому же эффект от инвестиционного производства наступает ни сразу, и потому потенциально не ощутим.

Повышение качества продукции необходимы для привлечения как можно больше числа покупателей, подавление конкурентов, так же в рекламных целях. Но поскольку ощутимый эффект от повышения качества продукции наступает лишь по истечении продолжительного периода времени (в долгосрочном периоде), то можно говорить о том, что этот способ увеличения объемов прибыли не столь эффективен как остальные с точки зрения предприятия, но важен с точки зрения потребителя продукции.

Повышение эффективности использования основных производственных фондов является задачей номер один для руководства предприятия. Разработка программы по использованию основных производственных фондов предприятия - один из главных показателей умелого управления предприятием. Это одна из важнейших целей не только на микроуровне предприятия, но и в масштабах всей страны.

Снижение себестоимости выпускаемой продукции - самый типичный для ливенских предприятий способ получения дополнительной прибыли в условиях рыночных отношений. Этот метод не требует каких-либо материальных затрат на его воплощения в жизнь, значит может считаться безубыточным.

Что касается АО «ГМС Ливгидромаш» то увеличение размеров прибыли на этом предприятии происходит за счет двух факторов - роста выручки и снижения затрат на производство продукции.

Таким образом, под влиянием этих факторов на АО «ГМС Ливгидромаш» действительно происходит увеличение прибыли за счет снижения затрат.

На рост прибыли, решающее влияние оказывает ценовой фактор, а не фактор роста физического объема производства промышленной продукции. Об этом свидетельствует индексы промышленного производства в текущих и сопоставимых ценах. Отсюда можно сделать вывод, что использование отдельных факторов роста прибыли на предприятии АО «ГМС Ливгидромаш» малоэффективно, ощутимого результата, прироста прибыли можно добиться только при использовании этих факторов в совокупности.

# 3**.**3 Факторы повышения рентабельности АО «ГМС Ливгидромаш»

Предприятию всегда необходимо разрабатывать комплекс мероприятий по улучшению контроля над повышением прибыли, а также разработать приемлемую ценовую политику.

Сводным интегрирующим конечным показателем, характеризующим финансовый результат его деятельности, является балансовая (валовая) прибыль.

Прибыль - разница между стоимостью реализованной продукции (работ, услуг) и авансированным на ее производство капиталом [2].

В условиях рыночной экономики основной целью деятельности ОАО «Ливгидромаш» является получение максимальной прибыли.

Рост прибыли обеспечивает возможность самофинансирования и осуществление расширенного воспроизводства, удовлетворение материальных и социальных потребностей.

К факторам, влияющим на изменение прибыли от реализации продукции относятся:

- объем реализованной продукции;

- изменение отпускных цен на реализованную продукцию и структуру реализованного объема продукции;

- за счет изменения себестоимости;

- за счет структурных изменений себестоимости реализованной продукции.

Разработка благоприятной ценовой политики заключается в установлении благоприятных цен.

Оно благоприятно воспринимается показателями, поскольку не всякий покупатель может позволить себе дорогие товары. Также на рынке товаров ОАО «Ливгидромаш» преобладают экономные показатели, они проявляют наибольший интерес при покупке каких-либо товаров к их ценам, качеству и ассортименту. На эту группу людей большое влияние оказывает реклама.

Поэтому также необходимо совершенствовать рекламную компанию. Реклама должна наилучшим образом раскрывать весь ассортимент и преимущества товаров.

Главным элементом ценовой политики выступает система скидок.

Скидки можно делать постоянным клиентам или клиентам, приобретающим большое количество товаров. На некоторые виды товаров можно установить сезонные скидки, в период невысокой реализации, цену устанавливают чуть выше или не уровень издержек с наибольшим процентом скидок.

Одним из непременных условий повышения рентабельности предприятия АО «ГМС Ливгидромаш» является контроль за себестоимостью продукции.

Снижение себестоимости и повышения на этой основе рентабельности производства продукции (работ, услуг) требует надлежащей организации учета затрат на производство и соблюдение позитивной методики калькулирования себестоимости продукции [13]. Уровень себестоимости продукции зависит от влияния основных технико-экономических факторов:

- повышение технического уровня производства;

- внедрение прогрессивных технологий производства;

- проведение мероприятий по улучшению производительности труда;

- повышение качества производственных ресурсов (машин, оборудования);

- изменение цен на материальные ресурсы и основные средства;

- рациональное использование материальных и трудовых ресурсов;

- применение прогрессивных форм организации труда и его оплаты.

Перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции, установлен Положением о составе затрат по производству и реализации продукции, включаемых в себестоимость продукции и утверждено Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г.

При проверке затрат следует документально проверить исчисления себестоимости продукции - одного из наиболее важных показателей, позволяющих оценить рентабельность предприятия.

Итак, с целью совершенствования экономического механизма управления прибылью необходимо: строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств:

-сокращению всех видов запасов;

- добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю;

-снижение непроизводительных расходов и потерь;

- внедрение в практику оперативного учета затрат на производство продукции;

-применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности;

-совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом предприятия.

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.

На рост прибыли, решающее влияние оказывает ценовой фактор, а не фактор роста физического объема производства промышленной продукции. Об этом свидетельствует индексы промышленного производства в текущих и сопоставимых ценах.

Снижение себестоимости и повышения на этой основе рентабельности производства продукции (работ, услуг) требует надлежащей организации учета затрат на производство и соблюдение позитивной методики калькулирования себестоимости продукции.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основу экономического и социального развития в условиях рыночной экономики предприятия составляет прибыль. Она определяется как один из составных элементов рыночных отношений.

Как экономическая категория прибыль показывает чистый доход. Прибыль как основной результат предпринимательской деятельности оснащает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом.

Прибыль – это экономическая категория, представляющая из себя объединенный показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который можно определить, как разницу между выручкой, приобретенной от продажи произведенной продукции, и затратами на осуществление данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

В работе приведена организационно-экономическая характеристика предприятия, формирование финансового результата и распределения прибыли в организации.

Данные финансовых показателей за 2016–2021 АО «ГМС Ливгидромаш» были проанализированы для объективной оценки финансовых результатов деятельности предприятия.

Так же был проведен сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах АО «ГМС Ливгидромаш» за 2020 год, содержащихся в базе данных ФНС. В результате анализа ключевых финансовых показателей Организации нами установлено следующее:

Финансовое состояние АО «ГМС Ливгидромаш» на 31.12.2020 хуже финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся видом деятельности производство прочих насосов и компрессоров (код по ОКВЭД 28.13). При этом в 2020 году финансовое состояние Организации существенно не изменилось.

В заключительной части работы были предложены мероприятия по повышению прибыли и рентабельности АО «ГМС Ливгидромаш»:

- рост объема производства и реализации продукции (без потери производственных мощностей);

- внедрение научно-технических разработок, а значит, повышение производительности труда;

- повышение качества продукции;

- повышение эффективности использования основных производственных фондов;

- снижение себестоимости выпускаемой продукции (предоставление работ, услуг).

Для повышения уровня рентабельности необходимо:

-совершенствовать рекламную компанию;

- организовать систему скидок постоянным клиентам;

- обеспечить контроль за себестоимостью продукции.

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием конкурентоспособности, определяет необходимость ее правильного исчисления. Существуют различные методы увеличения прибыли и рентабельности. Расчет путей увеличения прибыли позволит предприятию в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, а также своевременно рассчитываться с бюджетом, поставщиками, банками. Следовательно, выбор правильного пути расчета увеличения прибыли на предприятиях имеет ключевое значение для экономики в целом.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – Москва: Дело и Сервис, 2017. – 506 с.
2. Безрукова Т.Л. Использование данных анализа финансовых результатов в практической деятельности коммерческой организации // Актуальные направления научных исследований 21 века: теория и практика.

– 2017. - №3. – с. 215-222

1. Ветрова Н. В. Финансы предприятий: ответы на вопросы / Н. В. Ветрова. – Минск: Тетралит, 2018. – 159 с.
2. Войтоловский, Н. В. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2017. – 548 с.
3. Гинзбург А. И. Экономический анализ / А. И. Гинзбург. – Санкт- Петербург: Питер, 2017. – 208 с.
4. Гребенщикова Е. Вопросы классификации и оценки финансовой устойчивости предприятия // Финансы и кредит. - 2016. - №7. - с.18-22
5. Григорян К.Г. Информационно-правовое обеспечение анализа финансового состояния российских организаций // Экономические и гуманитарные науки. – 2017. - №4. –с .60-66
6. Ермолович Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Л. Л. Ермолович. – Минск: Соврем. шк., 2019. – 736 с.
7. Иванова А.Д. Сравнение методик анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности организаций // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. – 2017. - №1. – с. 85-89.
8. Мирзаева Ф.Б. Современные проблемы анализ финансово- экономического состояния организаций различных сфер деятельности // Вопросы структуризации экономики. – 2019. - №1. – с. 261-263.
9. Морозов И.А. Значимость изучения финансового анализа для повышения результата финансово-хозяйственной деятельности организации // Форум молодых ученых. – 2017. - №5. – с. 1452-1454.
10. Семиколенова М.Н. Финансовое состояние организации: методы анализа и прогнозирования // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. - №6. – с. 107-110.
11. Челюк А.Н. Пути выживания в рыночных условиях // Главбух.- 2017. – №7 – С.38.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 01.09.2022) // Информационно - справочная система Консультант Плюс: [сайт].- Режим доступа: www.consultant.ru.
13. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2022) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru/)
14. Об акционерных обществах Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 07.10.2022) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система Консультант Плюс: [сайт].- Режим доступа: [http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru/)
15. О бухгалтерском учете Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система Консультант Плюс: [сайт].- Режим доступа: [http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru/).